

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”

8 LUCRURI PE CARE TREBUIE SĂ LE CAUȚI LA UN AGENT IMOBILIAR

Un ghid practic pentru alegerea agentului imobiliar potrivit să se ocupe de vânzarea proprietății tale

de
Daniel Cîrlig



Este interzisă reproducerea, distribuirea sau publicarea sub orice formă a conținutului acestui material sau a oricărei părți a acestuia, de către orice persoană, fizică sau juridică, fără acordul scris prealabil al autorului, cu sau fără specificarea sursei. Orice încălcare a paragrafului de mai sus este pedepsită conform legilor din materia drepturilor de autor în vigoare.

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”

Vânzarea unei proprietăți poate fi o experiență foarte stresantă. Sarcinile care trebuiesc asumate, respectiv aranjarea și păstrarea unei case gata întotdeauna pentru prezentări, precum și întrebările continue dacă aceasta se va vinde, sunt doar două exemple ale lucrurilor stresante pe care un vânzător le resimte atunci când își vinde proprietatea imobiliară.

Este extrem de important să îți alegi un agent imobiliar potrivit pentru a-ți vinde proprietatea. În Constanța există câteva sute de agenți imobiliari pe care îi puteți alege! Fiecare agent imobiliar are tehnici de vânzare diferite, modalități diferite de marketare și tranzacționare a proprietăților, niveluri diferite de calificare, precum și trăsături personale diferite, acestea fiind numai câteva dintre diferențe.

Deci, care sunt așteptările tale față de un agent imobiliar, atunci când vrei să-ți vinzi proprietatea imobiliară?

Dacă nu ți-ai ales agentul imobiliar încă, asigură-te că ești în căutarea următoarelor 8 lucruri, pentru a avea succes în vânzarea proprietății imobiliare, în cele mai bune condiții pentru tine!



danielcirlig.ro

[Daniel Cîrlig Reprezentare Imobiliara](http://danielcirlig.ro)

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”



ONESTITATE

A acționa cu sinceritate, în mod onorabil, fără înșelătorie sau inducere în eroare este un lucru extrem de important. Apartenența agentului imobiliar la Asociația Profesională a Agenților Imobiliari din România și implicit a National Association of REALTORS®, implică însușirea și respectarea Codului Etic al APAIR, respectiv NAR și asumarea respectării prevederilor față de clienți, consumatori, public și colegi în întreaga lor activitate profesională. O modalitate excelentă de a afla dacă un agent imobiliar este o persoană onestă este să-i cereți informații de contact ale proprietarilor cu care acesta a lucrat recent, bineînțeles ale celor care au dat permisiunea agentului imobiliar de a le furniza informațiile de contact. Odată ce aveți aceste informații despre clienții anteriori, contactați-i pentru a-i întreba despre experiența avută în colaborarea cu agentul imobiliar.

Dacă un agent imobiliar nu poate furniza date de contact ale clienților din trecut și/sau mărturii ale clienților anteriori, înseamnă, de obicei, fie că nu pot susține ceea ce îți spun cu privire la beneficiile de care te vei bucura, sau nu au avut clienți anteriori. Astfel, un agent imobiliar care nu poate furniza informații de contact despre clienții anteriori sau mărturii ale acestora, nu poate fi ales să te reprezinte pentru vânzarea proprietății tale!



PROFESIONALISM

Cum arată un agent imobiliar că este profesionist? Cel mai important indicator este imaginea lui. Atunci când vinzi o casă, agentul imobiliar care te reprezintă trebuie să fie

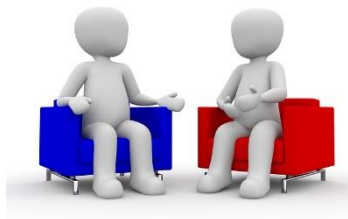
danielcirlig.ro

[Daniel Cîrlig Reprezentare Imobiliara](http://DanielCirligReprezentareImobiliara)

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”

Îngrijit și bine îmbrăcat, pentru a fi luat în serios de către colegii săi, precum și de potențialii cumpărători ai proprietății tale. O altă parte extrem de importantă a profesionalismului unui agent imobiliar este respectul cuvenit, arătat tuturor celorlalți cu care intră în contact.

Dacă la o întâlnire inițială, programată pentru a vedea proprietatea ta, un agent imobiliar întârzie 20 de minute, fără un motiv clar, caz în care acesta trebuie comunicat odată cu anunțarea întârzierii, este posibil să-i lipsească profesionalismul, deoarece este evident că nu îți respectă timpul!



ABILITĂȚI PUTERNICE DE NEGOCIERE

Angajamentul asumat și respectat al unui agent imobiliar care reprezintă un vânzător, într-o tranzacție imobiliară, trebuie să fie obținerea celui mai bun preț posibil pentru proprietatea clienților săi, în cel mai scurt timp posibil! Un agent imobiliar ar trebui să știe ce să spună unui cumpărător ori reprezentantului acestuia și mai ales, când și cum să spună. Un agent imobiliar care reprezintă un vânzător nu trebuie să trimită o contra-ofertă din partea clientului său înapoi la cumpărător sau la reprezentantul acestuia fără a analiza oferta primită împreună cu proprietarul și de a afla decizia acestuia. Rolul principal al agentului imobiliar este de a fi interfața vânzătorului în piața imobiliară!

În general există oameni care evită confruntarea și conflictul cu orice preț. Dacă aceasta este personalitatea agentului imobiliar este foarte probabil să nu poată maximiza prețul pe care-l vei primi pentru proprietatea ta!

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”



CREATIVITATE

Vânzarea unei proprietăți nu este atât de simplă și nu constă în punerea unui anunț de publicitate, montarea unui semn de vânzare și așteptarea unei oferte perfecte de preț. Creativitatea este o trăsătură foarte importantă pentru un agent imobiliar. Fiecare proprietate are cumpărătorul ei, la care însă agentul imobiliar trebuie să ajungă, pentru a obține cele mai bune condiții de vânzare pentru clienții săi. Astfel proprietatea trebuie să fie marketată în mod special, întrucât nu există două proprietăți imobiliare exact la fel și cu atât mai mult două tranzacții imobiliare nu se vor desfășura vreodată în același mod. Un agent imobiliar trebuie să fie creativ la descrierea proprietății, la unghiurile din care se fac fotografiile și la modul în care se scriu textele de publicitate imobiliară.

Dacă lipsește creativitatea agentului imobiliar, marketingul efectuat pentru proprietate nu va ajunge la cumpărătorul potrivit și pregătit să facă cea mai bună ofertă de achiziție pentru proprietatea ta.



EXPERIENȚĂ SI REZULTATE DOVEDITE

O greșală foarte frecventă a vânzătorilor de proprietăți imobiliare este neefectuarea unei cercetări asupra experienței agentului imobiliar și a rezultatelor anterioare ale acestuia. Este oare potrivit ca un vânzător să aleagă un agent imobiliar deoarece este cel mai bun prieten sau coleg al soției. Desigur, acesta ar putea fi un mare agent imobiliar, dar trebuie

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”

să fi sigur de acest lucru, înainte de a-l alege! Alegerea primului agent imobiliar pe care îl cunoști poate fi o greșală uriașă! Agentul imobiliar lucrează cu normă întreagă sau numai cu fracțiune de normă? Agentul este afiliat la o mare companie? Care este reputația personală a agentului? Cei mai de succes agenți imobiliari își construiesc business-ul personal pe un procent mare de afaceri repetate, bazate pe primirea de recomandări de la foștii clienți. Este cât se poate de adevărat că un agent cu o reputație slabă nu va putea face acest lucru! Atunci când vinzi o proprietate imobiliară, cercetarea companiilor și agenților imobiliari locali este foarte importantă. Este foarte ușor acum, cu internetul, pentru a vedea ce reputație are o companie imobiliară sau agentul imobiliar. Specialiștii mari se asociază și cooperează cu alți profesioniști mari. Atunci când selectezi un agent imobiliar să te reprezinte pentru vânzarea unei proprietăți, este important să afli ce servicii și conexiuni de afaceri poate să-ți ofere, din rândul celorlalți profesioniști implicați în lungul procesul al unei tranzacții imobiliare.

Reține, o mare companie imobiliară și un agent imobiliar cu reputații ireproșabile sunt foarte importante!



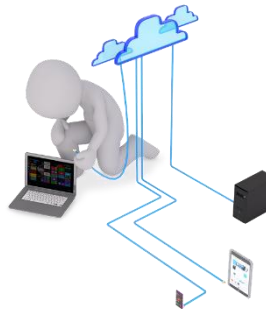
COMUNICARE

Lipsa de comunicare este unul dintre cele mai întâlnite subiecte de feedback negativ de la un vânzător nemulțumit! După cum am menționat și mai sus, vânzarea unei proprietăți imobiliare poate fi un lucru stresant, iar dacă nu se comunică în mod eficient cu agentul imobiliar poate fi și mai rău de atât. O întrebare foarte importantă la care trebuie să primești răspuns verificat de la un agent imobiliar este modul în care se va desfășura comunicarea de-a lungul procesului de tranzacționare. Există mulți agenți imobiliari care nu simt nevoia

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”

de a comunica feedback către proprietari, referitor la activitățile desfășurate pentru vânzarea proprietăților. Este extrem de important ca un agent imobiliar să ofere feedback-ul primit de la posibilul cumparator, ori a agentului imobiliar al posibilului cumpărător, în timp util, bineînțeles în măsura în care acesta este comunicat.

Este foarte important să aflați cum comunică un agent imobiliar. Un adevărat agent imobiliar ar trebui să se poată adapta la metoda preferată de comunicare a clientului, de exemplu dacă mesajele text sunt preferate în timpul programului de lucru, așa ar trebui să comunice agentul imobiliar. În cazul în care un agent imobiliar nu este în măsură să se potrivească cu metoda preferată de comunicare, este foarte posibil ca nivelul de comunicare să submineze așteptatul rezultat final al colaborării, respectiv tranzacționarea proprietății!.



TEHNOLOGIE

Existența și folosirea celor mai recente tehnologii este extrem de importantă pentru desfășurarea activității agenților imobiliari, toate acestea fiind în beneficiul clienților lor. Utilizarea tehnologiei ajută un agent imobiliar să fie mai eficient și să aibă mai mult timp să gestioneze procesul de vânzare al proprietăților imobiliare de care se ocupă. Un lucru care trebuie clarificat cu un agent imobiliar, în cadrul procesului de selecție a celui care să te reprezinte pentru vânzarea proprietății imobiliare, este legat de calitatea fotografiilor folosite pentru publicitate imobiliară. Agentul imobiliar trebuie să folosească fotografii de înaltă calitate, utilizând o cameră foto adaptată cerințelor de realizare a fotografiilor imobiliare. Având în vedere că majoritatea cumpărătorilor de proprietăți imobiliare își încep căutarea online, este imperativ ca fotografiile proprietății tale să fie de înaltă calitate.

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”

În cazul în care un agent imobiliar folosește fotografii de calitate slabă, este posibil ca un posibil cumpărător să îți excludă proprietatea de pe lista scurtă, chiar înainte de a ajunge la ea!



PLAN DE MARKETING COMPLET

Este important să înțelegi că o proprietate imobiliară supraevaluată nu va putea fi vândută nici de cel mai bun agent imobiliar din Constanța, chiar dacă acesta va avea cel mai bun plan de marketing! Prețul supraevaluat al unei proprietăți este o greșeală foarte frecventă pe care o fac vânzătorii. Ce implică un plan de marketing cuprinzător? Un agent imobiliar trebuie să aibă un echilibru puternic între tacticile de marketing mai vechi și cele mai noi, în planul de marketing dedicat vânzării proprietății tale. Tacticile mai vechi sunt reprezentate de către anunțurile de publicitate, iar primul lucru pe care trebuie să-l afli de la un agent imobiliar este dacă acesta utilizează sau nu aceste forme de marketing, pentru a elimina orice frustrare ulterioară, atunci când nu îți vei vedea proprietatea în publicitatea imobiliară zilnică. Tacticile de marketing mai noi includ [site-ul personal](#) al agentului imobiliar, [site-ul companiei](#) imobiliare, [blog-ul](#) și [profilurile social media](#) active, unde prezența agentului ar trebui să fie una constructivă și efektivă în domeniul imobiliar. Este important nu numai ca agentul imobiliar să colaboreze cu o companie care să aibă un site web proeminent, ci să aibă propriul site web, deoarece astfel sunt create oportunități ca proprietatea ta imobiliară să fie găsită online de mai mulți cumpărători interesați!

„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”

Cum am precizat și mai sus, majoritatea cumpărătorilor de proprietăți imobiliare încep acum căutarea online, deci este un lucru esențial ca un agent imobiliar să aibă o prezență online consistentă și activă.

Aceste 8 lucruri sunt ceea ce ar trebui să cauți la un agent imobiliar atunci când vrei să angajezi unul care să-ți reprezinte interesele pentru vânzarea unei proprietăți imobiliare!



„8 lucruri pe care trebuie să le cauți la un agent imobiliar”

DESPRE AUTOR

„Ajut oamenii ocupați să-și vândă proprietățile imobiliare, fără stres, în jungla imobiliară actuală.”



Activez în piața imobiliară din cursul anului 2016, când am descoperit sistemul de reprezentare imobiliară, respectiv de reprezentare a intereselor unei singure părți, din cele două implicate în orice tranzacție imobiliară. Acest mod de lucru structurat pe o relație bazată pe onestitate, transparență și loialitate, crează beneficii considerabile, măsurabile în timp liber, liniște și bani, pentru părțile reprezentate și nu numai.

Membru **APAIR** - Asociația Profesională a Agenților Imobiliari din România

REALTOR® - Membru **NAR** - National Association of REALTORS® - USA

Desemnare internațională:

SRS - Seller Representative Specialist - Real Estate Business Institute - affiliate of National Association of REALTORS® - USA

Certificare internațională:

RENE - Real Estate Negotiation Expert - Real Estate Business Institute - affiliate of National Association of REALTORS® - USA

Pentru mai multe informații nu ezitați să mă contactați pe e-mail: daniel.cirlig@citadelabusiness.ro, sau telefonic: 0748.396186, iar pentru informații valoroase vizitează atât site-ul danielcirlig.ro cât și pagina de Facebook [Daniel Cîrlig Reprezentare Imobiliara](#).

danielcirlig.ro

[Daniel Cîrlig Reprezentare Imobiliara](#)